

„Предприемачът като откривател”

(есе)

Игнат Ангелов

СУ ”Св. Климент Охридски”

специалност: Икономика

e-mail: ignat.angelov@gmail.com

Въведение

Предприемачът е човек, който подема нова инициатива с цел печалба, като поема пълна отговорност за резултата от това начинание. Произходът на самата дума е френски - *entrepreneur*, а за пръв път тя е дефинирана от ирландския икономист Ричард Кантилон. Счита се, че добре познатият ни Жан-Батист Сей някъде около 1800 г. определя предприемача като посредник между капитала и труда. В следващите редове ще се опитам да изградя една по-точна представа за този тип личност, която е основна движеща сила в днешното общество.¹

Що е то предприемач?

Изоставяйки настрана помощта на браузърите се опитам да се фокусирам за миг и да изясня какво за мен олицетворява предприемачът. Не е ли това човек, като всички нас, който е поставен в определена среда, при определени обстоятелства, който взема решения при дадените условия, които му носят печалба. Като че ли, донякъде, уцелих правилната посока... С изключение на факта, че предприемачът е поставен в определена среда, за която е характерно състоянието на постоянно изменение. Променящо се ниво на конкуренция, законодателни промени, политически вълнения – това са само част от детерминантите на силно волатилната сфера на действие, в която е поставен обектът на настоящия анализ.

Състоянието на изменение, в някои случаи прерастващо в хаос, предопределя несигурност и неизвестност от бъдещето. А именно бъдещето е това, което ще донесе успех или провал за предприемача, което ще подложи на изпитание неговата воля и решителност, неговата непримиримост. Тоест бъдещето е това, което ще утвърди даден човек като успешен предприемач или ще го откаже веднъж завинаги.

Предприемачът, разбира се, не играе на черно-червено, на ези-тура в тази непостоянна среда. Той много внимателно извървява стъпка по стъпка целия процес за вземане на решение. На първо място, предприемачът трябва да има добре дефинирана идея за реализиране. Следващият етап е събиране на информация – проучване на конкуренцията и евентуалните потребители, бюрократичните изисквания за реализиране на проекта. Анализирането на събраната информация е следващата фаза, в която вече предприемачът трябва да разработи възможности за избор, от които да избере и използва най-добрата. Целият този процес описва изготвянето на стратегия, на план за действие на предприемача. Въпреки риска, въпреки неизвестността, шансовете му за успех, когато е събрал необходимата информация и е направил нужния анализ, са много по-големи, както и по-реалистични. Защото фактичката информация, която ни носи настоящето е тази, която ни помага да си изградим определена представа за бъдещето, а целта на всеки един предприемач е тази представа да бъде максимално точна т.е. отклонението на прогнозата от фактичката действителност да бъде възможно най-малко.

¹ Уикипедия

Предприемачът като откривател

Човек, постоянно изменяща се среда, идея, процес по изготвяне на стратегия за действие... Кое е това, което определя успеха на даден предприемач, което му носи печалба? Коя е тази част от проекта, която съдържа в себе си коза от тестето, който изстрелва даден предприемач пред останалите? Формулата за успех, според мнозина, е правилното управление на труда и капитала и използването на технология, която да генерира допълнителен растеж, извън този, който ни дават горепосочените фактори на производство. В този ред на мисли предприемачът се олицетворява до голяма степен с мениджъра, който е нает в дадена компания, за да управлява ефективно наличните ресурси, използвайки известни вече технологии.

„В действителност ресурсите и потребностите не са известни, нито пък са "дадени". Никой не притежава цялото знание за всички съществуващи технологии, всички възможни употреби на всички ресурси и всички предпочитания на потребителите. Още повече, бъдещето е несигурно, т.е. не знаем какво ще се търси утре и каква технология ще бъде изобретена. Няма как да измерим вероятността (риска) да се случат дадени промени на пазара, така че да използваме математическите инструменти на рисковия анализ. Стопанските решения се взимат в среда на непълна информация и неизвестност за бъдещето.”²

Предходният параграф ни показва, че формулата за успех, която ни дава микроикономическата теория е поставена пред огромно изпитание в реалността. Една от слабите страни на неокласиката е допускането за пълна информираност на хората. В действителност хората са несъвършени, те не знаят всичко. Тогава, кое е това, което определя успеха на даден предприемач? Кое е онова, което му дава невероятно предимство, включвайки още една детерминанта в оптимизационната задача, която той решава. Не се ли крие отговорът в определено знание, което другите нямат, което те не са открили все още. Браузърът отново ми идва на помощ... „Откритие е получаването на непознато дотогава знание или осъзнаването на истината за позната тема, за която е имало други предположения.”³ Това търси предприемачът по време на целия процес на изготвяне на стратегия за действие – той търси откритието, което ще му даде предимство пред останалите т.е. know-how-to⁴, което другите не притежават.

Сергей Брин и Лари Пейдж са един от най-ярките примери за предприемачи в днешно време. Те са създателите на най-мощната търсачка в интернет – Google. Днес стойността на компанията е най-малко \$25 млрд. долара, а ползите за всички търсещи информация в интернет едва ли могат да бъдат измерени. Марк Зукерберг е най-младият милиардер в света. Той е основател на Facebook - социална мрежа, която стартира от общежитието си в Харвард, а днес е незаменимо средство за комуникация за стотици милиони потребители. Бил Гейтс е може би един от най-известните предприемачи за всички времена, човек, който благодарение на уникалния си предприемачески дух е символ на революция в компютрите. Общите неща между тях може би са повече от едно, но най-важната прилика е, че всички тези личности са започнали почти от нищото, за да имат в ден днешен една успешно реализирана идея.

² http://www.easibulgaria.org/assets/var/docs/Predpriemachet/Predpriemachat_all.pdf, Лъчезар Богданов, Георги Стоев

³ Уикипедия

⁴ буквален превод: *знам как*; специфичното знание, необходимо за изпълнение на дадена задача.

Изброих тези няколко примера, защото исках да покажа, че всички тези предприемачи са постигнали успехите си благодарение на откритието на знание, което другите са нямали. На тяхно място е можел да бъде всеки друг, ако изхождаме от теорията, че ефективното управление на труда и капитала и имплементирането на известна вече генерираща допълнителен растеж технология са достатъчни за успех. Уви, не са... Изисква се смелост да отделиш необходимото време, търсейки онова, което ще те отличи от другите, търсейки онова, което ще ти донесе конкурентно предимство, търсейки... откритието. Това е характерно за предприемача, да носи в себе си духа на откривател, духа, който му дава сили да продължава търсенето, независимо от безизходното положение, в което се намира, независимо от чувството за изгубеност, независимо от страха от неизвестното. А ползите са огромно количество пари и известност за самия него и неизмерима потребност за обществото като цяло.

Откритието, че Земята е кръгла, например, е една от предпоставките да се достигне до нови земи, които са източник на неизвестни дотогава култури и богатства⁵. Откритията в областта на физиката, биологията и химията са тези, които позволяват производителността на труда и капитала да расте отвъд потенциала си. Откритията в областта на медицината помагат на човечеството да се справи с редица болести, дават по-дълъг живот на хората. Откритията тласкат обществото към прогрес, посредством достъпа до нова информация, която не е била налична до този момент.

Искам да подчертая, че откритието, което предприемачът търси не е необходимо да бъде откритие в световен мащаб т.е. нещо неизвестно досега на човечеството. Защото тогава безспорно предприемачеството би било доста рядко срещано явление. Това, което имам предвид е откритие за конкретния пазар, ново знание пренесено от друг регион, от други географски ширини, откритие, което конкурентите не са направили, което привлича потребителите т.е. средството, което би помогнало на конкретния предприемач да създаде своя собствена пазарна ниша, възползвайки се от липсата на пълна информираност на хората.

В крайна сметка...

Предприемачът за мен е човек, който си е написал домашното, човек, който е готов да поеме риска на новото начинание в среда на неизвестност и несигурност, на непълна информация, човек, който е оптимист, който „вижда” какво движи нещата. Кои неща? Ами, клиентите, инвеститорите... “Защо така реши?” проговори вътрешният ми глас. Защо ли... в съзнанието ми изплува писмото на г-н Кент от 1942.⁶ Изкопането на улей, през който водата от планинския връх да достига до селото е олицетворение на създаването на водопроводна система, неизвестна дотогава. Само един от 100 отделил част от времето си за проучване и анализ на възможностите. Само той поел множество от действия, без да бъде сигурен за резултатите. Продължил да проучва и анализира дори и след първоначалния успех и с всяка следваща негова инициатива имал все повече и повече време за реализиране на предприемаческия си дух. В крайна сметка спечелил не само той – неговите действия довели до прогрес на цялото общество.

⁵ Великите географски открития

⁶ http://www.easibulgaria.org/assets/var/docs/Pouki_stopanska_history/Letters_Grandson_B.pdf

Да, това за мен е предприемачът – „откривател на ново знание, което носи печалба за него и повече стойност за потребителите.”⁷ Откривател на ресурс, нужда, технология, които са неизвестни за другите, които ще му донесат печалба. Всъщност всеки един предприемач, воден от лични съображения – печалбата, носи повишаване на благосъстоянието на цялото общество. Защото той е достатъчно смел, за да победи страха от неизвестното и да рискува, за да победи страха от провал и да експериментира. Вярвайки в успеха на своето дело, предприемачите са моторът на всяко общество. От всички нас зависи да създадем една благоприятна среда за реализиране на техните идеи.

⁷ http://www.easibulgaria.org/assets/var/docs/Predpriemachet/Predpriemachat_all.pdf, Лъчезар Богданов, Георги Стоев